

MARKETING

شرکت مدیریت بازاریابی آوین با هدف ایجاد رابطه ای منطقی بین تولیدکنندگان (کالا یا خدمات) و مشتریان، همچنین با بهره گیری از دانش روز مدیریت بازاریابی، به کمک جمعی از صاحب نظران عرصه صنعت و تجارت، در سال ۹۵ به جامعه کسب و کار معرفی گردید. نیاز مبرم جامعه به بازاریابی داخلی و بین المللی، ما را برآن داشت تا علاوه بر کسب تخصص لازم، در جهت رفع نیاز کشور به این مقوله، تلاش و همت خستگی ناپذیر خود را به کار گماریم. امید است بتوانیم سهمی به فراخور توانمان برای اعتلای ایران عزیز ایفا نماییم.

Avin Marketing Management Company, with the aim of creating a logical relationship between manufacturers (goods or services) and customers, as well as using the current knowledge of marketing management, with the collective use of industry and trade experts, in 2016, to the business world the work was founded. The existing need for domestic and international marketing, made us to gain the necessary expertise, in order to meet the country's need for this category. We hope to be able to play a role in promoting Iran.

مدیریت بازاریابی Marketing Management

مارکتینگ یا مدیریت بازار، دانشی است که به دنبال ایجاد بهترین تعادل بین عرضه و تقاضاست. مارکتینگ که در کشور ما به بازاریابی شناخته می شود؛ عبارت است از کلیه ی فعالیت هایی که در جهت شناخت بازار و نیز اقدامات مناسب برای دستیابی به اهداف سازمان انجام می گردد. ما در مجموعه آوین برای اولین بار فرآیند مدیریت بازار را در پنج مرحله تعریف کرده و آن را فرآیند توانمند سازی محصول نامگذاری کرده ایم. Product Empowerment Process (به اختصار PEP) فرآیندیست که محصول شما، اعم از کالا یا خدمات، متناسب با پتانسیل سازمان شما، به جایگاه مورد نظر خود خواهد رسید.

Marketing or market management is a science that seeks to balance the best between supply and demand. Marketing is all the activities that are done in order to understand the market and take appropriate measures to achieve the goals of the organization. At Avin, for the first time, we defined the market management process in five steps and named it the product empowerment process. Product Empowerment Process (PEP) is the process by which a product (product or service), according to the potential of the organization, will reach its desired position.



01 مقدمات مارکتینگ Preliminary Activities

- در این مرحله به برخی مقدمات فرآیند مارکتینگ خواهیم پرداخت که شامل:
 - بررسی وضعیت فعلی سازمان و سبد محصولات (کالا یا خدمات) در قیاس با رقبا از نظر کیفیت، قیمت، موقعیت در بازار و...
 - بررسی سوابق و فعالیت های انجام گرفته در حوزه مارکتینگ
 - بررسی چشم انداز و اهداف مورد نظر سازمان

- In this step, we will discuss some of the basics of the marketing process, including:
 - Examining the current situation of the organization and the product portfolio (goods or services), in comparison with competitors in terms of quality, price, position in the market and ...
 - Review of records and activities performed in the field of marketing
 - Review the vision and goals of the organization



02 تحقیقات بازاریابی Marketing Research

- شروع یک کسب و کار، بدون تحقیقات بازاریابی؛ مانند سفر از یک شهر به شهر دیگر بدون نقشه است. شما باید بدانید که چه راهی را و با چه سرعتی طی میکنید. یک تحقیق بازار خوب نشان میدهد که مشتریان شما کجا و چه کسانی اند. تحقیقات بازاریابی که ما برای کسب و کار شما در نظر گرفتیم؛ شامل مراحل ذیل می باشد:
 - شناسایی و بررسی موقعیت رقبا در بازار هدف
 - بازارسنجی و تحقیق در مورد ویژگی ها و نیازهای بازار هدف و نیز بررسی فرصت های موجود
 - جمع آوری، تجزیه و تحلیل اطلاعات بازار

- Starting a business without marketing research is like traveling from one city to another without a plan. You need to know which way to go and how fast. A good market research shows where and who your customers are. Our marketing research involves the following steps:
 - Identify and examine the position of competitors in the target market
 - Market assessment and research on the characteristics, cultures and needs of the target market as well as review of existing opportunities
 - Collect and analyze market information

03 تدوین استراتژی بازاریابی Marketing Strategy

- استراتژی بازاریابی بخشی از کسب و کار شما است که طرح کلی برای چگونگی یافتن و جذب مشتریان را مشخص می نماید. استراتژی شما باید بر این نکته متمرکز شود که محصول شما چگونه به نیازهای مشتریان مرتبط گردد تا در نهایت، ایجاد روابط بلند مدت و سودآور با مشتریان مورد نظر حاصل شود. تدوین استراتژی شامل مراحل ذیل خواهد بود:
 - بررسی نقاط ضعف و قوت، همچنین تهدیدها و فرصت های سازمان با استفاده از مدل SWOT
 - تقسیم بندی بازار براساس متغیرهای متناسب با اهداف سازمان (Segment)
 - هدف گذاری (Targeting)

- A marketing strategy is a part of your business that outlines how to find and attract customers. Your strategy should focus on ensuring that your products and services are related to your customers' needs in order to ultimately build long-term, profitable relationships with your customers. Strategy development will include the following steps:
 - Examine the strengths and weaknesses, as well as threats and opportunities of the organization using the SWOT model
 - Market segmentation based on variables commensurate with the organization's goals (Segment)
 - Targeting

04 برنامه ریزی بازاریابی Marketing Planning

- برنامه ریزی مهمترین بخش از فرآیند PEP است. در واقع برنامه بازاریابی، جزئیات و چگونگی دستیابی به اهداف مورد نظر در استراتژی بازاریابی را بیان می نماید. مراحل تکمیل برنامه ریزی بازاریابی، به شرح ذیل می باشد:
 - ارزیابی فرصت ها و منابع موجود سازمان
 - شناسایی و بررسی نیازمندی های مارکتینگ
 - تهیه برنامه مارکتینگ متناسب با پتانسیل سازمان و نوع استراتژی تدوین شده

- Planning is the most important part of the PEP process. In fact, the marketing plan describes the details and how to achieve the desired goals in the marketing strategy. The steps to complete marketing planning are as follows:
 - Evaluate the opportunities and resources available to the organization
 - Identify and review marketing needs
 - Prepare a marketing plan taking into account the potential of the organization and the type of strategy developed



PLANNING



شرکت مدیریت بازاریابیه آوین
Avin Marketing Management Company

MARKETING
MANAGEMENT

MARKETING
MANAGEMENT

Address 1: No. 8, Kowsar Third Alley, Sattar Khan, Tehran, Iran

Address 2: Unit 1, Second floor, Shahed Building, 17 Shahrivar St, Arak, Iran

Mobile: 00989126875169 Tell: 00988632210882

Fax: 00988632245582 www.avin-marketing.ir

- تمامی فعالیتهای اجرایی و کنترلی در این مرحله انجام می پذیرد که شامل:
- اجرای Marketing Plan و کمپینهای تبلیغاتی تدوین شده در برنامه بازاریابی
- مدیریت و کنترل فرآیند مارکتینگ بصورت مستمر (Marketing Process Management)
- ارائه پیشنهادات لازم در جهت اصلاح یا تغییر محصول
- به روزآوری و اصلاح استراتژی و برنامه بازاریابی
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

- All executive and control activities are performed at this stage, which includes:
- Execution of Marketing Plan and advertising campaigns, developed in the marketing plan
- Continuous marketing process management and control (Marketing Process Management)
- Provide the necessary suggestions to modify or change the product
- Update and modify your marketing strategy and plan
- Customer Relationship Management (CRM)

خدمات ویژه (Special Service)

دیجیتال مارکتینگ (Digital Marketing)

- ما در مجموعه آوین، سعی داریم تا با ابزارهای دیجیتال مارکتینگ ساختاری حرفه ای را در بستر اینترنت ایجاد نموده و با تعیین استراتژی مناسب، بهترین بازخورد را برای کسب و کار شما فراهم آوریم. برخی از این ابزارها عبارتند از:
- هدف گذاری و تهیه استراتژی کسب و کار در فضای دیجیتال
- ارائه برنامه و کمپین تبلیغاتی ویژه فضای دیجیتال
- تولید محتوا و بازاریابی شبکه های اجتماعی
- تحلیل و آنالیز دیجیتال مارکتینگ

We try to create a professional structure on the Internet with digital marketing tools and provide the best feedback for your business by determining the appropriate strategy. Some of these tools are:

- Targeting and preparing business strategy in the digital space
- Provide programs and advertising campaigns for digital space
- Content production and social media marketing
- Digital marketing analysis

بازاریابی محتوایی

Content Marketing

محتوا و تبلیغات هر سازمان نشان دهنده شخصیت کاری آن سازمان است. در حال حاضر و با وجود بالا رفتن فشار رقابتی در صنایع مختلف، بازاریابی بر مبنای محتوای کلیدی می تواند در جذب مخاطب بسیار مفید واقع گردد. مخاطبی که پس از پذیرش محتوای مناسب، آمادگی تبدیل شدن به مشتری بالفعل و حتی مشتری وفادار را نیز داراست. مجموعه ما، با بهره گیری از صاحب نظران مربوطه، در تولید محتوای اختصاصی و تکمیل فرآیند بازاریابی، شما را یاری می نماید.

- The content and advertisements of each organization reflects the working personality of that organization. Nowadays, despite the increasing competition in various industries, marketing based on key content can be very useful in attracting the audience. An audience that, after accepting the right content, is ready to become an actual customer and even a loyal customer. Our company, with the help of relevant experts, will help you in producing specific content and completing the marketing process.